

Międzynarodowa
sieć biur
nieruchomości

Akademia



 **REMAX**
Polska

Pozwól swojej karierze
wznieść się na wyższy
poziom...

RE/MAX Accelerate

To nowoczesny, etapowy program szkoleń wstępnych dla agentów rozpoczynających pracę w sieci RE/MAX. Obejmuje kompleksowe przygotowanie do zawodu agenta nieruchomości, łącząc wiedzę prawną, sprzedażową, marketingową oraz praktyczne narzędzia i technologie wykorzystywane w codziennej pracy.

Głównym celem szkolenia jest szybkie zaangażowanie agentów, zwiększenie ich produktywności oraz nauczenie standardów RE/MAX, które realnie podnoszą jakość obsługi klienta. Program kończy się egzaminem i uzyskaniem licencji Licencjonowany Agent Nieruchomości RE/MAX Polska.

Szkolenia Accelerate to praktyczna wiedza, sprawdzone rozwiązania i konkretne umiejętności, które przekładają się na pewny start, wyższą skuteczność sprzedażową i profesjonalną obsługę klienta na najwyższym poziomie.

ACCELERATE I

1. Wprowadzenie

2. Zarządzanie leadami kupujących

- Przegląd standardów RE/MAX
- Rola agenta kupującego i proces sprzedaży
- Współpraca agentów
- Źródła pozyskiwania potencjalnych klientów i jak pracować z każdym źródłem
- Organizowanie CRM
- Kwalifikacja i konwersja leadów
- Planowanie biznesowe

3. Przygotowanie prezentacji dla kupującego

- Przegląd standardów RE/MAX
- Współpraca agentów
- Cel prezentacji
- Przeprowadzenie prezentacji dla kupującego
- Radzenie sobie z obiekcjami kupującego i podpisanie umowy z klientem kupującym

4. Zarządzanie leadami sprzedających

- Przegląd standardów RE/MAX
- Rola agenta sprzedającego
- Współpraca agentów
- Źródła pozyskiwania potencjalnych klientów i praca z każdym źródłem
- Organizacja CRM
- Kwalifikacja i konwersja leadów
- Planowanie biznesowe

5. Prezentacja oferty

- Przegląd standardów RE/MAX
- Współpraca agentów
- Proces sprzedaży i spotkanie w sprawie współpracy
- Dwu etapowa prezentacja oferty - spotkanie wstępne / wycena domu i spotkanie zamykające / prezentacja oferty
- Pokonywanie obiekcji
- Kolejne kroki po podpisaniu umowy pośrednictwa

6. Precyzyjna wycena i CMA

- Przegląd standardów RE/MAX
- Co to jest CMA?
- Trendy rynkowe
- Ustalanie parametrów do wyceny
- Identyfikowanie właściwości porównawczych
- Budowanie przykładu CMA
- Przedstawienie strategii cenowej

7. Marketing oferty

- Przegląd standardów RE/MAX
- Przygotowanie oferty na rynek - rola sprzedających, profesjonalna fotografia, oferta wideo itp.
- Znaczenie wysokiej jakości oferty, w tym grafiki i opisu
- Marketing offline - dni otwarte, ulotki, baza danych kupujących itp.
- Marketing online - portale, wirtualne dni otwarte, media społecznościowe itp.
- Reklamowanie oferty innym agentom - dni otwarte agentów

8. Prezentacje nieruchomości

- Przegląd standardów RE/MAX
- Współpraca agentów
- Identyfikacja nieruchomości, które spełniają kryteria kupującego
- Podgląd pasujących nieruchomości i organizowanie prezentacji wycieczki
- Pomaganie klientom w podejmowaniu decyzji
- Złożenie oferty

9. Oferty / Negocjacje

- Przegląd standardów RE/MAX
- Rola agentów współpracujących przy sprzedaży podczas składania ofert i negocjacji
- Wstępny proces ofertowy, prezentacja, przejrzystość i kontroferty
- Scenariusz wielu ofert

ACCELERATE I

10. Przygotowanie do zamknięcia transakcji

- Przegląd standardów RE/MAX
- Czynności i listy kontrolne po zamknięciu
- Dodatkowe wsparcie dla klientów
- Polecenia, pozostawanie w kontakcie i uznanie klienta

11. Media społecznościowe

- Przegląd standardów RE/MAX
- Dlaczego media społecznościowe są kluczem do generowania leadów na dzisiejszym rynku
- Korzystanie z mediów społecznościowych do generowania i konwersji potencjalnych klientów
- Zrozumieć swoją markę osobistą i celowo wykorzystywać media społecznościowe
- Zaangażowanie i konsekwencja
- Różne platformy - Facebook, Instagram, YouTube
- Płatne reklamy w mediach społecznościowych
- Analiza wyników
- Konfigurowanie 90-dniowego planu na mediach społecznościowych

12. FSBO

- Przegląd standardów RE/MAX
- Kim jest FSBO i jak go znaleźć
- Zrozumienie sposobu myślenia FSBO
- Rozpoczęcie rozmowy i kontynuacja



ACCELERATE II

13. Planowanie i zarządzanie czasem

- Przegląd standardów RE/MAX
- Podstawowe czynności dla każdego agenta
- Jak zachować porządek
- Jak wzmocnić pozytywne nawyki

14. Domy otwarte

- Przegląd standardów RE/MAX
- Cel organizacji domów otwartych
- Przygotowanie, promocja i prowadzenie osobistych domów otwartych
- Przygotowanie, promocja i prowadzenie wirtualnych domów otwartych
- Domy otwarte dla agentów

15. Farming

- Przegląd standardów RE/MAX
- Czym jest farming, jak wybierać, badać i budować autorytet w Twoim obszarze
- Nawiązywanie kontaktu z ludźmi w Twoim obszarze w trybie online, offline
- Budżetowanie działań w Twoim obszarze

16. Wideo dla nieruchomości

- Przegląd standardów RE/MAX
- Dlaczego używanie wideo jest kluczowe na dzisiejszym rynku
- Podstawowe wskazówki i sprzęt do nagrywania filmów
- Różne rodzaje filmów o nieruchomościach
- Gdzie publikować filmy online
- Zoptymalizuj treść i stwórz strategię

17. Generowanie leadów online

- Przegląd standardów RE/MAX
- Dlaczego pozyskiwanie potencjalnych klientów online jest kluczowe na dzisiejszym rynku
- Strony docelowe - cel, kluczowa treść, jak kierować ruch na stronę docelową
- Optymalizacja wyszukiwarek i reklamy Google
- Lejki i automatyzacja

18. Polecenia i baza danych

- Przegląd standardów RE/MAX
- Cel bazy danych
- Jakie informacje zbierać, jak zorganizować bazę danych
- Wykorzystanie swojej bazy danych do generowania potencjalnych klientów
- Wykorzystanie swojej bazy danych do generowania powtarzalnych i polecanych transakcji
- Utrzymanie bazy danych

RE/MAX Compass

Jest to program wdrożeniowy agenta nieruchomości prowadzony przez doświadczonych mentorów. Warsztaty, praktyczna wiedza w 8 tygodni (po 2 sesje w tygodniu) oraz kompleksowa opieka mentora podczas wdrażania do zawodu.

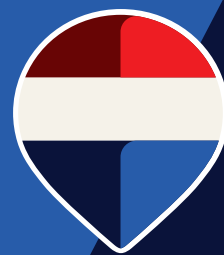
Choć rozpoczynanie nowej pracy jest ekscytujące, może też być bardzo stresujące. RE/MAX Compass pomaga właścicielom biur zapewnić właściwy proces wdrożeniowy, by zapewnić agentom dobry start i osiągnąć sukces.

Wprowadzanie nowych agentów to ważna czynność dla wzrostu i sukcesu każdego biura RE/MAX.

Pierwszy etap

Tydzień 1	• Proces sprzedaży • Standardy RE/MAX • Współpraca przy sprzedaży • Obowiązki agenta • Wyznaczanie celów • Generowanie leadów: SOI, Cold Calling, FSBO		Skupienie	Każdy tydzień będzie skupiać się na innym etapie procesu sprzedaży.
Tydzień 2	• Farming • Konwersja leadów: wstępna kwalifikacja kupujących i sprzedających • Umawianie spotkań • Planowanie biznesowe			
Pozostałe tygodnie				
Tydzień 3	• Planowanie biznesowe • Prezentowanie ofert: wstępne spotkanie i przygotowanie spotkania zamykającego / (podpisanie umowy)		Oczekiwania	W każdym tygodniu agenci będą mieli zdefiniowane cele, za które będą odpowiedzialni.
Tydzień 4	• Prezentowanie oferty • Tworzenie prezentacji nieruchomości • Wprowadzanie ofert • Prezentowanie kupującym			
Tydzień 5	• Marketing tradycyjny i internetowy • Prezentowanie nieruchomości • Domy otwarte, domy otwarte z agentami i wycieczki agentów		Rezultaty	Agenci powinni osiągnąć mierzalne rezultaty na koniec każdego tygodnia.
Tydzień 6	• Oferty i negocjacje • Przygotowanie zamknięcia transakcji dla kupujących i sprzedających • Wskazówki i dobre nawyki dla współpracujących agentów			
Tydzień 7	• Opieka nad klientami po zamknięciu i prezenty; polecenia • Dodatkowe wsparcie • Powtórka kluczowych tematów		Narzędzia	Na koniec każdej sesji, agenci otrzymają narzędzia, które pomogą im opanować nowe umiejętności i ukończyć zadania.
Tydzień 8	• Wsparcie pozytywnych nawyków • Zostawianie numerem 1 • Ustalanie celów • Powtórka kluczowych tematów			

Szkolenia przeznaczone dla doświadczonych Agentów RE/MAX



RE/MAX ELEVATE

8 modułowe szkolenie dla doświadczonych agentów chcących tworzyć swoje zespoły. Agentów, którzy mają mnogość ofert, mnogość poleceń i mnogość transakcji, aby mogli się dalej rozwijać.

Uczestnicy nauczą się mierzyć efektywność biznesową i opracowywać systemy potrzebne do osiągnięcia swoich celów. Dowiedzą się, jak przygotować firmę do rozwoju, korzystając z procesu rekrutacji, który krok po kroku pomoże przyciągnąć i zatrzymać najlepsze talenty. Uczestnicy otrzymają narzędzia do systemu wdrażania kultury zespołowej, które pobudzą zespół do większej rentowności.

Co najważniejsze, program pomoże uczestnikom wyostrzyć swoje umiejętności przywódcze, aby stali się silniejszymi liderami zespołu i wzmacniali ludzi wokół siebie. Zespoły agentów są krokiem naprzód, jeśli chodzi o produktywność agentów i poprawę obsługi klienta. Od rekrutacji i zatrudniania po wdrażanie i dynamikę zespołu, agenci będą przygotowani, aby zrobić kolejny duży krok w swojej karierze.

BUSINESS BY DESIGN TRAINING

Jest to program opracowany przez Toma Ferry - jednego z najlepszych trenerów z branży nieruchomości - (Success Strategies Institute, Inc.), który przeznaczony jest dla doświadczonych agentów. 10 sesji, wiele praktycznych wskazówek, jak prowadzić biznes, by osiągać coraz większy sukces.

Tom Ferry przedstawia sześć precyzyjnych kroków dla agentów i właścicieli biur, aby mogli rozwinąć swoją działalność, w tym sposób myślenia, marketing i zarządzanie czasem. Przedstawia strategię sprzedaży większej liczby nieruchomości w krótszym czasie.



Nauczymy Cię zarabiać na rynku nieruchomości!

System szkoleń oferowany przez RE/MAX Polska oparty jest na najlepszych praktykach i stworzony przez **najlepszych specjalistów w Europie i na świecie**. Posiadamy własną Akademię RE/MAX, która nadzoruje i wdraża nowe szkolenia i programy europejskie.

Przez szkolenia i trening bezpośredni, wszyscy współpracownicy RE/MAX mają dostęp do unikatowej wiedzy i mogą wciąż doskonalić swoje umiejętności. Ponad **140 000 agentów RE/MAX pracujących na rynkach całego świata korzysta z ponad 50-cio letniego doświadczenia agentów całej sieci**.

Zdobytą wiedza na pewno pozwoli Ci spojrzeć na zawód agenta nieruchomości fachowym okiem. Przygotują Cię do tego nasi trenerzy, doświadczeni praktycy od lat pracujący na rynku nieruchomości.

Spędzimy razem **ponad 100 godzin w trakcie wykładów i warsztatów**. Zapoznamy Cię ze standardami, które wzniosą jakość pracy na najwyższy poziom, oraz z przepisami prawa, które są niezbędne do pracy agenta nieruchomości.

Szkolenia, seminaria, konferencje, praktyczne warsztaty i coaching prowadzą do bezpośredniej wymiany doświadczeń i najlepszych praktyk sprzedażowych w ramach ścisłej współpracy pomiędzy wszystkimi agentami RE/MAX w Polsce, Europie i na świecie. Na terenie naszego kraju korzystamy ze wszystkich międzynarodowych systemów szkoleniowych sieci RE/MAX, współpracujemy również z najbardziej doświadczonymi i uznanymi specjalistami z branży nieruchomości.

Oprócz szkoleń, RE/MAX organizuje coroczne programy i kampanie mające na celu osiągnięcie jak najwyższej jakości obsługi klienta oraz zwiększenie efektywności agenta.



**Sprawdź aktualny
harmonogram
szkoleń**



50+
LAT

110+
PAŃSTW

140.000+
AGENTÓW

www.remax-polska.pl
www.remax-kariera.pl
www.remax-franczyza.pl
www.remax-akademia.pl

info@remax-polska.pl

BĄDŹ NA BIEŻĄCO

